

PELATIHAN PENYUSUNAN KANVAS MODEL BISNIS DENGAN MENGGUNAKAN *DESIGN THINKING* SECARA DARING BAGI PETERNAK DAN PETANI MUDA DI DESA CIBODAS, KECAMATAN PASIR JAMBU, KABUPATEN BANDUNG

Ratnaningsih Ruhiyat^{1*}, Djohar T. Idris², Dwi Indrawati³, Etty Indrawati⁴, Lailatus Siami⁵

^{1,3,4,5}Fakultas Arsitektur Lanskap dan Teknologi Lingkungan, Universitas Trisakti, Jakarta

²Fakultas Teknologi Industri, Universitas Trisakti, Jakarta

*Korespondensi : ratnaningsih@trisakti.ac.id

ABSTRACT

The number of the population of Cibodas Village, Pasirjambu Sub-district, Bandung Regency, based on 2017 village data amounted to 8,391 people; the livelihoods of most people there are Farmers and Ranchers (46%), and more than 50% of the labor force population (1706 people) do not have a permanent job. The aim of this training is to introduce farmers to entrepreneurial tools, including design thinking, value proposition canvas and business model canvas to encourage young talent to create their own businesses. Remote training approach, using Zoom and Google Classroom due to of the Covid-19 condition. The results show farmers have a strong ability to understand complex concepts related to their business activities. Therefore, farmers benefit from training to implement and enhance their efforts more creatively and open to innovation. This can be seen from the tasks presented by each group and the results of interviews using Google form to participants.

Keywords: *Entrepreneurship; Design Thinking; Online; Farmers and Breeders, Business Model Canvas*

ABSTRAK

Jumlah penduduk Desa Cibodas, Kecamatan Pasirjambu, Kabupaten Bandung, berdasarkan data desa 2017 sebesar 8.391 jiwa; mata pencaharian penduduk sebagian besar sebagai petani dan peternak (46%), dan lebih dari 50% penduduk angkatan kerja (1706 orang) belum memiliki pekerjaan tetap. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memperkenalkan petani pada alat kewirausahaan, antara lain *design thinking*, *value proposition canvas* dan *business model canvas* untuk mendorong bakat muda dalam menciptakan usaha mereka sendiri. Pendekatan yang dilakukan pelatihan secara jarak jauh, dengan menggunakan Zoom dan Google Classroom, dikarenakan situasi Covid-19. Hasilnya menunjukkan petani memiliki kemampuan yang kuat untuk memahami konsep yang kompleks yang berhubungan dengan kegiatan bisnis mereka. Oleh karena itu, para petani mendapat manfaat dari pelatihan untuk menerapkan dan meningkatkan usaha mereka lebih kreatif dan terbuka untuk inovasi. Hal ini dapat dilihat dari tugas-tugas yang dipresentasikan oleh setiap kelompok dan hasil wawancara dengan menggunakan Google form kepada peserta.

Kata Kunci: *Kewirausahaan; Design Thinking; Daring; petani dan peternak, Business Model Canvas*

PENDAHULUAN

Jumlah penduduk Desa Cibodas, Kecamatan Pasirjambu, Kabupaten Bandung, berdasarkan data desa 2017 sebesar 8.391 jiwa; dengan mata pencaharian penduduk sebagian besar sebagai Petani dan Peternak (46%), dan lebih dari 50% penduduk angkatan kerja (1706 orang), belum

memiliki pekerjaan tetap.

Usaha perternakan sapi merupakan salah satu usaha turun tenurun pada masyarakat Desa Cibodas, umumnya masyarakat mengelola usaha peternakan skala kecil dengan dengan jumlah ternak 2-5 ekor. Pakan ternak masih mengandalkan rumput lapang, sehingga

kualitas dan kuantitasnya tidak dapat dipertahankan. Peternak mengalami kesulitan pakan hijauan khususnya pada musim kemarau. Pada Program Pengembangan Desa Mitra Cibodas menuju *eco-village*, yang dilaksanakan oleh tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) Fakultas Arsitektur Lanskap dan Teknologi lingkungan (FALTL) Universitas Trisakti, salah satu kegiatannya adalah mendorong usaha pertanian dan peternakan yang ramah lingkungan, melalui pengolahan limbah pertanian, pemukiman, menjadi produk bernilai ekonomi, khususnya kotoran sapi menjadi pupuk dan limbah tanaman jagung menjadi silase, sebagai sumber pakan ternak komplit. Dalam kegiatan tersebut telah melibatkan kelompok petani dan peternak, khususnya generasi muda. Untuk menunjang kegiatan usaha pengolahan limbah dan usaha pertanian ini, kepada para pemuda perlu diberikan pelatihan kewirausahaan khususnya dalam menyusun kanvas model bisnis.

Kewirausahaan merupakan aktivitas mengembangkan sebuah ide, peluang, atau cara untuk menjalankan sesuatu untuk meningkatkan keberhasilan sebuah usaha (Sukoco, Fordian, & Rusdin, 2020). Kewirausahaan termasuk salah satu kebutuhan strategis bagi petani dalam mengelola usaha bisnis mikro berbasis sumber daya lokal di pedesaan. Fungsi kewirausahaan pedesaan yang diharapkan mampu mengarahkan perilaku berorientasi pada “*better farming*”, “*better business*” dan “*better living*” (Dumasari, 2014). Upaya untuk meningkatkan keterampilan kelompok dalam menganalisis usaha diperlukan oleh petani, agar petani mampu mengelola usahanya secara layak dan berdasarkan data yang diperlukan. Untuk meningkatkan keterampilan tersebut, maka telah dilaksanakan Pelatihan Kewirausahaan bagi kelompok usaha tani dan ternak muda dengan menggunakan metode pelatihan yang populer digunakan dalam mengembangkan usaha bisnis dan ekonomi yaitu *Design Thinking*.

Design Thinking juga dapat digunakan untuk *social innovation* (inovasi sosial) dan membantu memberikan solusi berbasis inovasi kepada masyarakat dengan menggunakan

tahapan-tahapan standar untuk menghasilkan sebuah produk atau jasa dalam bentuk prototipe yang diharapkan dapat membantu menyelesaikan permasalahan sosial secara tepat (Madanih, R.dkk 2019). Selanjutnya Madanih menyampaikan bahwa *Design Thinking* sebagai sebuah metode banyak digunakan oleh para ahli untuk mengembangkan usaha bisnis yang berbasis kepada masukan (*feedback*) pengguna, teknologi dan solusi. *Design Thinking* adalah metode yang membantu cara berpikir untuk berpusat pada manusia (*human-centered*) untuk menciptakan inovasi yang menarik dengan mengintegrasikan kebutuhan masyarakat, kemungkinan teknologi dan persyaratan untuk keberhasilan bisnis (Roterberg C M, 2019). Terdapat 5 langkah dalam *Design Thinking*, yaitu empati, menentukan, ide, prototipe dan tes. *Design thinking* menjadi salah satu model pendekatan yang dapat dilakukan oleh sebuah entitas bisnis. Model pendekatan konsep *Design Thinking* banyak dipilih karena memiliki beberapa tahapan dan alur pikir yang sistematis, saling berkesinambungan, dan mudah dipahami dan diterapkan (Fauzi A. H. Sukoco I, 2019).

Dalam merumuskan pekerjaan yang perlu diselesaikan sesuai dengan kebutuhan pelanggan untuk memecahkan masalahnya maka digunakan suatu metode/teknologi/alat yang disebut sebagai Kanvas Nilai Proposisi (*Value Proposition Canvas*) atau biasa ditulis VPC yaitu suatu alat berupa diagram yang terdiri dari 9 bagian yang digunakan untuk merumuskan kekuatan dan kelemahan suatu produk atau jasa yang akan dibuat. VPC ini diperkenalkan oleh Alexander Osterwalder pada tahun 2004 (Dumasari, 2014).

Sementara itu, alat pembuat model bisnis yang kini sangat populer dalam dunia kewirausahaan adalah Kanvas Bisnis Model (*Business Model Canvas*) atau BMC. BMC menjadi salah satu metode untuk membantu usaha memperoleh perencanaan yang efektif (Fedryansyah, Pancasilawan, & Zaenudin, 2020). BMC banyak digunakan karena kemampuannya dalam menggambarkan elemen inti dalam sebuah bisnis dengan lebih mudah diapresiasi dalam satu lembar kanvas. Selain itu keunggulan BMC adalah kemudahannya untuk

diubah-ubah model bisnis dengan cepat dan melihat implikasinya perubahan sesuatu elemen pada elemen bisnis yang lain (Massepe, 2017). Alexander Osterwalder memperkenalkan BMC dengan pertimbangan bahwa banyak bisnis yang telah diperoleh dari langkah-langkah mudah yang disediakan untuk 'menggambarkan, merancang, menantang, menciptakan dan "pivot" model bisnis mereka. Apa yang didokumentasikan saat itu, rencana bisnis atau strategi dapat dibuat sketsa pada rencana satu halaman alih-alih menulis banyak halaman. (Abdoun. A and Ibrahim. J, 2018). Sedangkan *Lean Canvas* yang dibuat oleh Ash Maurya, adalah adaptasi dari BMC dalam semangat *Lean Startup* (startup cepat, ringkas dan efektif). *Lean Canvas* menjanjikan rencana bisnis yang dapat ditindaklanjuti dan berfokus pada pengusaha. Ini berawal pada masalah, solusi, metrik utama dan keunggulan kompetitif. Strukturnya mirip dengan BMC, tetapi beberapa bagian dipertukarkan (Abdoun. A and Ibrahim. J, 2018).

METODE

Kegiatan pelatihan dilaksanakan dari 23 Juli 2021- 14 Agustus 2021, di mana saat itu sedang berlangsung pembatasan pergerakan kegiatan masyarakat (PPKM), maka pelatihan dilaksanakan secara daring, fasilitator berada di Jakarta, dan peserta berkelompok berada di Desa Cibodas, Pelatihan dilakukan 3 kali dalam 1 minggu, selama 3 minggu. Kegiatan pelatihan dilaksanakan setiap hari Selasa, Kamis dan Sabtu setiap jam 13.30 – 17.00 WIB, sehingga peserta memiliki waktu untuk belajar dan mengerjakan tugasnya. Dengan demikian, total waktu pelatihan adalah 30 jam pertemuan.

Pemilihan peserta dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu dengan memilih pemuda yang beraktivitas sebagai petani atau peternak, dan memiliki keterampilan dalam menggunakan komputer dan berkomunikasi secara digital. Hal ini dilakukan agar mudah beradaptasi dalam menggunakan komputer (digital) khususnya penyampaian materi secara jarak jauh yang diberikan melalui Google Classroom (GCR) dan Zoom. Jumlah peserta 14 orang, penentuan

peserta juga atas rekomendasi dari Ketua Bumdes, yang mana pemuda tersebut aktif dalam mengelola kelompok ternak dan kelompok tani.

Materi yang diberikan disiapkan pada GCR, berupa video dan *template* untuk latihan dengan menggunakan *Doc*, *Sheet* atau *Jamboard*, sehingga memudahkan peserta dalam melakukan diskusi dan kolaborasi dalam kelompok secara jarak jauh. Adapun materi yang diberikan meliputi: 1) Menemukan Diri dan Empati, 2) Mengembangkan Ide, dan 3) Penyempurnaan. Pemberian materi ini diakhiri dengan presentasi kelompok hasil rumusan bisnis model. Materi yang disampaikan 30 % berupa teori-teori dan 70% berupa praktik.

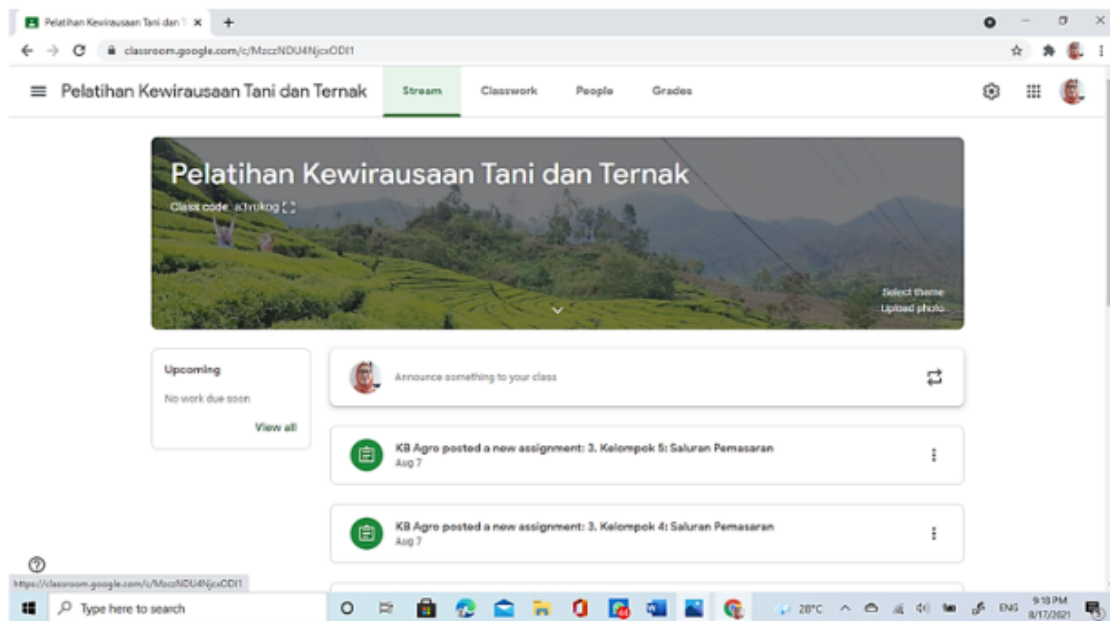
Peserta dikelompokkan berdasarkan kegiatan usaha, dengan jumlah anggota 2-3 orang. Tiap kelompok harus mengidentifikasi masalah pelanggan yang layak dibenarkan, melakukan wawancara sendiri pada calon pelanggan, membuat Peta Empati, Kanvas Nilai Proposisi, Kanvas Model Bisnis, Analisis Kompetisi, Keuangan Dasar dan presentasi usahanya. Seluruh kegiatan didampingi oleh dua orang fasilitator, termasuk dalam mengerjakan tugas. Analisis hasil pelatihan ini menggunakan metode penelitian kualitatif (*Qualitative Research*), penulis mengumpulkan data dengan cara wawancara, observasi dan dokumentasi hasil kerja dan presentasi kelompok.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Pelatihan

Pelatihan Kewirausahaan pedesaan untuk petani dan peternak muda di Desa Cibodas, dimulai dengan menjelaskan terlebih dahulu tujuan pelatihan dan cara menggunakan materi yang disiapkan pada GCR. Gambar 1 dapat dilihat tampilan GCR yang bisa diakses oleh masing masing peserta secara daring.

Pada awal pelatihan, peserta melakukan tes menemukan minat diri sendiri, dengan mengisi Google Form yang sudah disediakan, tujuan dari tes ini adalah melihat bakat dan minat peserta. Setelah dilakukan tes minat, kepada peserta juga dilakukan penelusuran gaya kewirausahaan. Tujuan tes gaya kewirausahaan



Sumber: Tim Peneliti, 2021

Gambar 1. Tampilan di GCR Pelatihan Kewirausahaan Petani dan Peternak di Desa Cibodas, Kecamatan Pasirjambu, Kabupaten Bandung

adalah untuk melihat pembawaan yang dimiliki seorang peserta mendekati pada gaya kewirausahaan sebagai *Master*, *Magician*, *Mobilizer*, *Merchant* atau *Maker* yang biasa disebut dengan istilah 5M.

Dengan mengetahui gaya kewirausahaan peserta dan mengetahui potensi yang ada pada dirinya dan termasuk juga kelemahannya, maka dapat mencari mitra yang tepat untuk berkolaborasi dalam usahanya. Mishra *dkk.* (2019), menjelaskan ciri ciri dari 5M tersebut yaitu *Maker*, bekerja mengedepankan pada disiplin, terorganisir, dan sangat membutuhkan pengawasan; *Merchant* dicirikan dengan bekerja berdasarkan adanya peluang, penentu, penuh improvisasi dan berorientasi keuntungan; *Magician*, bekerja mengedepankan pada dengan inovatif, mengubah status yang tidak jelas; *Mobilizer*, bekerja mengedepankan pada empati, perubahan sosial dan menghubungkan ide dan orang; serta *Master*, bekerja dengan mengedepankan pada kemampuan yang tinggi, berpengetahuan, percaya diri, standar yang tinggi untuk mencapai hal yang luar biasa.

Peserta dikelompokkan berdasarkan jenis usaha yang mereka tekuni. Dari jumlah peserta 14 orang peserta, dikelompokkan menjadi 5 kelompok usaha seperti disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Nama Kelompok dan Jenis Usaha

Kelompok	Jenis usaha	Jumlah anggota
1	Ayam siap saji	3
2	Ternak Sapi dan pakan ternak	3
3	Sayur dan saproton	2
4	Teh dan kopi	3
5	Pengelola Sampah	3

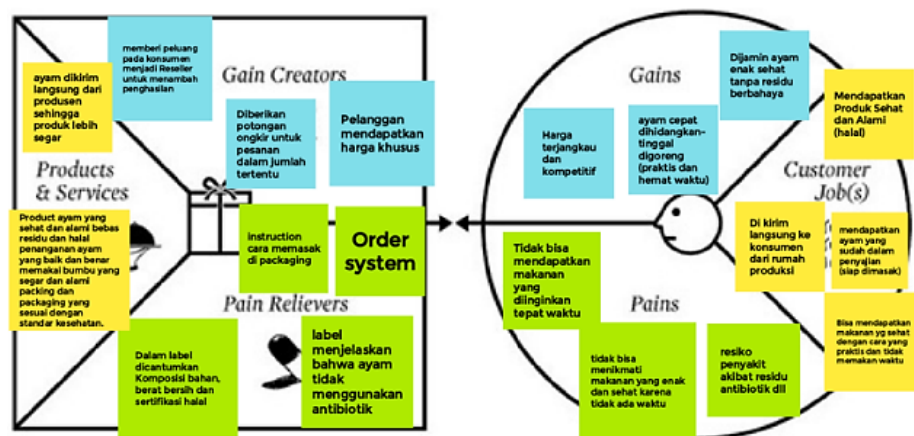
Jumlah peserta awalnya 14 orang, namun karena peserta pada kelompok 5, mengalami kesulitan dalam mengikuti pelatihan secara daring, karena keterbatasan dalam penggunaan komputer, maka pelatihan bagi kelompok 5 terpaksa ditunda, akan dilakukan bimbingan setelah kondisi tidak PPKM.

Materi hari pertama yang disampaikan adalah bagaimana mengenali kebutuhan pelanggan, dengan menggunakan Peta Empati. Pada Peta Empati (Gambar 2), mempertanyakan apa yang dia pikirkan dan rasakan, apa yang dia lihat, dan apa yang dikatakan dan dilakukan, serta apa yang dia dengar. Dari Peta Empati akan didapat rasa sakit (*Pain*) dan Mendapatkan (*Gain*)



Sumber: Tim Peneliti, 2021

Gambar 2. Peta Empati Materi Mengenal Kebutuhan Pelanggan



Sumber: Tim Peneliti, 2021

Gambar 3. Contoh hasil diskusi VPC

Pada sesi ini juga dijelaskan cara melakukan wawancara kepada pelanggan, dan apa tujuannya melakukan wawancara kepada pelanggan. Pada GCR telah disediakan beberapa contoh melakukan wawancara dalam bentuk video. Kepada peserta juga diberikan kesempatan untuk berdiskusi Bersama kelompoknya dengan menggunakan *jamboard*, dipantau oleh fasilitator, untuk mendapatkan masukan. Setelah materi wawancara siap, peserta diminta untuk melakukan wawancara kepada calon pelanggan, sedikitnya 10 orang. Hasil wawancara akan dibahas pada pertemuan berikutnya.

Pelatihan hari kedua, peserta diajak untuk merumuskan *Job to Be Done*, dengan bekal dari hasil wawancara pelanggan dan Peta Empati.

Perumusan dikerjakan dengan menggunakan Kanvas Nilai Proposisi (*Value Proposition Canvas*)/VPC, sebelumnya fasilitator menjelaskan cara menggunakan VPC. Seperti yang dapat dilihat pada Gambar 3, kelompok dapat berdiskusi dengan peta VPC, pada *Jamboard* yang sudah disediakan oleh fasilitator.

Untuk materi penggunaan VPC, peserta juga dibekali dengan penjelasan dalam bentuk video, sehingga peserta bisa mempelajari secara berulang ulang. Setelah peserta mengerti dan mampu membuat VPC secara mandiri. VPC merupakan sebuah *tool* yang dapat membantu kita mengenal lebih dalam mengenai produk atau jasa, apa yang menjadi kebutuhan konsumen, sehingga kita dapat menciptakan

Setiap anggota kelompok dapat menuliskan ide nya dengan menggunakan *sticky note* yang ada pada *Jamboard*. Dengan demikian, setiap peserta dapat berpartisipasi secara aktif dan kolaboratif. Penjelasan BMC diberikan juga dalam video, dan kelompok melakukan diskusi pada kanvas yang sudah disediakan.

Pada hari keempat peserta dilatih untuk dapat melakukan Analisis Persaingan usaha (Gambar 5), kelompok diminta mencari siapa saja yang menjadi pesaing, dan bagaimana kondisi kelebihan dan kekurangan dari pesaing, peserta dapat melihat kekuatan dan kelemahan pesaing dengan melakukan riset sederhana melalui internet. Kemudian kelompok dapat membandingkan dengan usaha yang sudah mereka rumuskan.

Materi terakhir adalah praktik menyusun Analisis Keuangan Sederhana, peserta belajar mengenal biaya awal, biaya tetap, biaya variabel dan menentukan titik pulang pokok, dengan *template* yang sudah disediakan.

Kelompok dapat mengukur dan mengambil tindakan sesuai dengan penemuan masing-masing. Contoh analisa keuangan dapat dilihat pada Gambar 6.

menggunakan *Jamboard* yang tersedia pada GCR. Pada hari terakhir kelompok mempresentasikan hasil kegiatan pembelajaran, dengan format presentasi yang sudah disiapkan. Materi presentasi meliputi, jenis usaha, menyatakan masalah dan pemecahannya, hasil wawancara dengan calon pelanggan, VPC, BMC, Analisis Kompetisi dan Analisis Keuangan Dasar.

Evaluasi Kegiatan Pelatih an Kewirausahaan

Untuk mengukur keberhasilan kegiatan pelatihan kewirausahaan ini, dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1) Presentasi Kelompok usaha

Peserta menyajikan bisnis model yang telah mereka buat, pada presentasi ini, dihadiri oleh fasilitator, juga hadir tim PPDM Desa Cibodas menuju *Ecovillage*, dan 2 orang pengusaha, untuk memberikan masukan dan saran kepada kelompok. Kegiatan presentasi kelompok dapat dilihat pada Gambar 7. Kelompok mempresentasikan dengan percaya diri, dan lengkap, sehingga layak suatu model bisnis yang siap untuk dijalankan.

ANALISIS KEUANGAN SEDERHANA: Ayam Kampoeng									
Biaya Permulaan		RP	Biaya Tetap (untuk sebulan)		RP	Gaji setiap karyawan	Jumlah karyawan	Biaya Variabel (per unit)	
Kendaraan		234,000	Gaji		14,000	7,000	2	Yogurt	10.00
Lemari Es		30,000	Bahan Bakar		5,000			Buah	5.00
Blender, RO		20,000	Listrik		5,000			Gula	1.20
Lisensi		4,000	Sewa		8,000			Gelas, serbet	1.00
Kursi, bangku, papan nama		12,000	Iklan		5,000				
Total		300,000	Total		37,000			Total	17.20
Pendapatan (untuk 30 hari)			Pelanggan (per hari)			Jumlah hari		RINGKASAN	
Jumlah pelanggan		6,000		200			30	Pendapatan	RP
Unit per pembelian		1						Penjualan	180,000
Harga per unit (RP)		30						Berdasarkan produk	400
Frekuensi pembelian		1						Lainnya	
Total penjualan dalam unit (RP)		6,000						Total	180,400
Total pendapatan penjualan (RP)		180,000							
								Laba	39,800
								Pulang Pokok	2,891
								Periode Pengembalian (bulan)	8
								Kontribusi	13

Sumber: Tim Peneliti, 2021

Gambar 6. Analisis Keuangan Sederhana

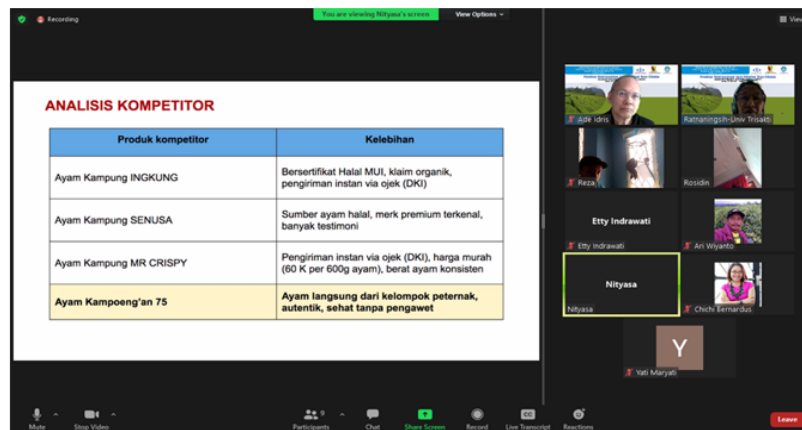
Seluruh kegiatan pelatihan dilakukan dengan menggunakan Zoom dan GCR secara jarak jauh, kelompok berdiskusi dengan

2) Evaluasi menggunakan Kuesioner

Dari kuesioner yang disampaikan kepada peserta (Tabel 2), dengan menggunakan

Google Form, maka diperoleh tanggapan dari peserta sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 2. Tanggapan peserta terhadap kegiatan pelatihan Kewirausahaan cukup positif, 85,7% menganggap pelatihan kewirausahaan ini Sangat penting; dan 14,3% Cukup penting. Ada 57,1% Pernah mengikuti pelatihan kewirausahaan dan 28,6% Tidak pernah ikut pelatihan, serta ada 14,3% hanya membaca atau nonton video. Tanggapan peserta pada materi yang diberikan, 0% tidak menarik; 71,4%

Cukup menarik; 28,6% Sangat menarik. Hasil juga menunjukkan 0% menganggap materi diberikan Tidak penting; 71,4% Cukup penting, dan 28,6% Sangat penting. Pengalaman dalam belajar secara *online*, 42,9% dari peserta Belum pernah; 14,3% Pernah, hanya menggunakan Zoom; 42,9% Menggunakan Zoom dan GCR. Hal ini terlihat pada saat pelatihan beberapa peserta cepat menangkap materi pembelajaran, dan sebagian membutuhkan waktu untuk beradaptasi. Terkait pertanyaan apakah anda merasa kesulitan dalam



Sumber: Tim Peneliti, 2021

Gambar 7. Kegiatan Presentasi Kelompok

Tabel 2. Kuesioner Pada Peserta

NO	PERTANYAAN	JAWABAN
1	Seberapa penting belajar Kewirausahaan untuk mendukung kegiatan usaha anda	85.7% sangat penting; 14.3% Cukup penting; 0% Tidak penting
2	Apakah Anda pernah belajar Kewirausahaan sebelumnya	57.1% ya pernah; 28.6% tidak pernah; 14.3% hanya membaca atau nonton video
3	Jika anda pernah belajar kewirausahaan, apakah materi yang diberikan sama ?	57.1% Sama sekali berbeda; 42.9% sebagian materinya sama;
4	Apakah Materi yang diberikan dalam pelatihan Kewirausahaan ini menarik ?	0% tidak menarik; 71.4% cukup menarik; 28.6% Sangat menarik
5	Apakah materi yang diberikan dalam pelatihan ini penting ?	0% Tidak penting ; 71.4% Cukup penting; 28.6% Sangat penting
6	Apakah anda sebelumnya sudah pernah mengikuti kelas online?	42.9% Belum pernah; 14.3% pernah, hanya menggunakan zoom; 42.9% Menggunakan Zoom dan GCR
7	Apakah anda merasa kesulitan dalam mengikuti pelatihan kewirausahaan secara online ini ?	0% Tidak merasa kesulitan; 100% Awalnya sulit, selanjutnya biasa; 0% Masih kesulitan
8	Apakah Latihan wawancara , diskusi di GCR menggunakan map bermanfaat	0% Tidak bermanfaat; 42.9% cukup bermanfaat; 57.1% Sangat bermanfaat
9	Apakah penggunaan Video untuk penjelasan materi dan contoh2 bermanfaat ?	0% Tidak bermanfaat; 14.3% Cukup bermanfaat; 85.7% Sangat bermanfaat karena dapat ditonton berulang kali
10	Apakah anda akan tetap pake materi yang ada di GCR setelah pelatihan ini ?	14.3% Ya, karena sangat berguna; 85.7% Ya, dan akan bertanya ke narasumber bila ada hal yg belum mengerti; 0% Tidak
11	Apakah anda setelah pelatihan ini akan melakukan evaluasi dan penyesuaian kegiatan usaha anda dengan menggunakan wawancara ke pelanggan, empathy map, Kanvas Nilai Proposisi dan Kanvas model bisnis serta analisa pesaing ?	0% Tidak akan digunakan karena tidak berguna; 28.6% Ingin menggunakan tapi masih perlu timbangan ; 71.4% akan menggunakannya dengan diskusi Bersama kelompok

mengikuti pelatihan kewirausahaan secara *online* ini? 0% peserta tidak merasa kesulitan; 100% menyatakan awalnya sulit, selanjutnya biasa; serta 0% Masih kesulitan. Peserta sangat semangat dalam mengikuti pelatihan, walau awalnya peserta agak sulit menguasai materi. Kendala juga dirasakan akibat tidak stabilnya jaringan di pedesaan.

Terkait dengan keberlanjutan penggunaan materi yang ada di GCR, peserta 0% Tidak akan digunakan karena tidak berguna; 28,6% ingin menggunakan tapi masih perlu bimbingan; 71,4% akan menggunakannya dengan diskusi Bersama kelompok. Pada saat pelatihan terlihat ada kekompakan di antara peserta, dan mereka saling membantu satu sama lain. Dari hasil kuesioner kepada peserta, dan melihat jawaban dari peserta maka dapat dilihat pelatihan kewirausahaan ini menarik dan bermanfaat bagi peserta, peserta dapat mengerti dan mengikuti, walaupun awalnya merasa sulit. Dengan adanya materi yang tersedia di GCR, maka peserta dapat memanfaatkan materi dan latihan secara optimal dengan menggunakan GCR untuk berdiskusi dan berkolaborasi secara daring dan jarak jauh bersama anggota kelompoknya.

SIMPULAN

Dari kegiatan pelatihan dan wawancara kepada peserta, maka dapat disimpulkan bahwa kewirausahaan sangat penting bagi kelompok usaha tani dan peternak, agar mereka dapat menyelaraskan dengan kebutuhan pelanggan. Peserta dapat mengikuti materi-materi yang diberikan, dan mereka dapat menyusun bisnis model dengan fasih dan sesuai dengan kebutuhan pelanggan. *Design thinking* adalah sebuah proses bermula dari kebutuhan manusia dan menggunakan teknologi yang sesuai dengan tujuan nilai kewirausahaan melalui dari nilai pelanggan. Proses design terdiri dari 5 tahap: Empati, Menentukan, Ideasi, Prototipe dan Tes. Pelatihan Kewirausahaan yang dilakukan secara daring, dengan memanfaatkan Zoom dan GCR, telah berhasil memberikan bekal pada kelompok tani dan ternak muda, dalam menyusun sebuah rencana bisnis yang dapat dijalankan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih kepada Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Republik Indonesia yang telah membiayai kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini, melalui dana hibah Program Pengembangan Desa Mitra Tahun Anggaran 2020- 2021.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdoun, A., Ibrahim, J. (2018). Business Model Canvas, the Lean Canvas and the Strategy Sketch: Comparison. *International Journal of Scientific and Engineering Research*. 9(1). January-2018, ISSN 2229-5518 IJSER © 2018
- Dumasari, (2014). Kewirausahaan Petani dalam Pengelolaan Bisnis Mikro di Pedesaan *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan*. (Vol 3, p. 196-202).
- Fauzi A. H., & Sukoco I. (2019). Konsep *Design Thinking* pada Lembaga Bimbingan Belajar Smartnesia Educa. *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen dan Akuntansi*. 2(1):37-45. doi: <https://doi.org/10.35138/organu>.
- Fedryansyah, M., Pancasilawan, R., & Zaenudin, M. (2020). PENGEMBANGAN POTENSI EKONOMI WILAYAH DALAM PERSPEKTIF KEWIRAUSAHAAN DI DESA KADAKAJAYA. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(3), 533–538. <https://doi.org/https://doi.org/10.24198/kumawula.v3i3.30915>
- M. Rainaldo, M. Wibawa B., Y. Rahmawati. (2017). Analisis Business Model Canvas pada operator jasa online ride-sharing (Studi kasus Uber di Indonesia). *Jurnal Sains dan Seni ITS*. 6(2): 35-239. doi: 10.12962/j23373520.v6i2.2577.
- Madanih, R., Susandi, M., dan Zhafira, A. (2019). Penerapan Design Thinking pada Usaha Pengembangan Budidaya Ikan Lele di Desa Pabuaran, Kecamatan Gunung Sindur, Kabupaten Bogor. *Baskara : Journal of Business and Entrepreneurship*. 2(1).
- Massepe Andi N., (2017). Modul Pelatihan Business Model Canvas.

- Mishra, S., Nigam. R., Narendra P. (2019). An Entrepreneurial Journey of Leadership. *International Journal of Latest Engineering and Management Research (IJLEMR)*. 4(6):142-147. ISSN: 2455-4847. www.ijlemr.com.
- Roterberg, C. M. (2019). Handbook of Design Thinking *Researchgate*.
- Sukoco, I., Fordian, D., & Rusdin. (2020). Pelatihan Dasar Dan Workshop Kewirausahaan Di Desa Cintaratu Kabupaten Pangandaran. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(3), 248–261. <https://doi.org/10.24198/kumawula.v2i3.24706>